

Sébastien M. - Né
28130 Saint-martin De Nigelles
20 ans d'expérience
Réf : 1911220512

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2000 : Bac +2 à AFPA
Technicien d'Intervention Froid Industriel (niveau IV)

1997 : Bac +4 à UIP
Maîtrise de Commerce International

1992 : Bac +2
BTS Commerce International

1990 : Bac
Bac A1 : Mathématiques et Philosophie Option latin

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :
Chargé d'offres chez Cnim (cbs) / Chaudières Industrielles
chiffrage des solutions retenues sur base de cahiers des charges,
consultations fournisseurs,
rédaction de l'offre technique et commerciale,
déplacements France entière

2002 - 2016 :
Ingénieur commercial chez France Thermique / Constructeur De Brûleurs Industriels
Rédactions des offres techniques et commerciales sur base de cahiers des charges clients et / ou visite sur site ;
chiffrage des solutions retenues, négociations commerciales, suivi des affaires : supervision et transmission des documents contractuels, supervision des livraisons et des paiements, de la mise en service, respect de la marge.
Principales réussites : obtention d'un nouveau client LLT, F.T. comme fabricant de brûleur référant pour OTV / STI

2000 - 2002 :
Assistant chargé d'affaires chez Climespace / Distribution D'eau Glacée En Réseau Sur Paris
Déplacement intra muros sur les sites en construction pour suivis de réalisation et contrôle et validation des postes d'eau glacée avant remise aux clients.
Clients : banques, grands hôtels, administration, etc...
Technicien : Maintenance et intervention sur site, opérations de S.A.V.
Résultat : obtention des lignes téléphoniques manquantes des postes supérieurs à 100 KW pour le contrôle en supervision

1998 - 1998 :

Assistant chargé d'affaires chez U.c.b. / Etablissement Financier

Suivi informatique de l'avancement des dossiers de renégociation de prêts aux particuliers

1995 - 1997 :

Assistant logistique / Assistant administration des ventes chez Bongrain Export Overseas Agro-alimentaire

Ordonnancement des commandes export,

contrôle quantitatif et qualitatif des produits,

gestion du stock de la plate-forme

Relations commerciales,

interfaces clients fournisseurs,

gestion de litiges,

suivi du courant d'affaires

Emissions des documents nécessaires à l'exportation (traites documentaires, factures pro forma)

Atouts et compétences

Rédactions des offres techniques et commerciales sur base de cahiers des charges clients et / ou visite sur site ;
chiffrage des solutions retenues, négociations commerciales, suivi des affaires : supervision et transmission des documents contractuels, supervision des livraisons et des paiements, de la mise en service, respect de la marge

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

VTT